Mọi điều bạn biết về kinh doanh đều sai

- Tác giả: Alastair Dryburgh
- Số Trang: 350
- NXB: Lao động – Xã hội



Nội dung cuốn sách "**Mọi Điều Bạn Biết Về Kinh Doanh Đều Sai**"

Mọi điều bạn biết về kinh doanh sai hay đúng? Đây là một câu hỏi hóc búa. Nhìn vào thế giới xung quanh, chúng ta thấy có vô vàn việc được làm nhưng không mang lại ý nghĩa gì. Cuốn sách **Mọi Điều Bạn Biết Về Kinh Doanh Đều Sai** sẽ giải đáp cho chúng ta những khúc mắc này.

Bạn hãy hình dung trò chơi xì phé "được ăn cả, ngã về không". Trong ván bài này, hàng triệu đô la được chuyển từ tay người này sang người khác. Người chơi ai ai cũng đọc cùng một cuốn sách, cùng hiểu về quy cách chơi, cùng nắm rõ lợi thế trong mọi tình huống, và trong ván bài này, họ cùng nhận được quân bài đen đỏ như nhau. Vậy nhưng, rất ít người chơi giành chiến thắng. Tại sao họ lại có lợi thế như vậy?

Câu hỏi tương tự cũng được áp dụng trong kinh doanh. Toàn cầu hoá tạo cho chúng ta ngày càng nhiều cơ hội hơn để tiếp cận với cùng mảng thị trường và cùng dây chuyền cung ứng hàng hoá. Thông qua trang web, chúng ta cùng tiếp cận với nguồn thông tin và ý tưởng như nhau từ các trường đào tạo kinh doanh. Vậy chúng ta phải tìm **lợi thế cạnh tranh** cho mình ở đâu?

Dù bạn là một người chơi bài xì phé, hay Giám đốc điều hành của tập đoàn kinh tế toàn cầu, hay một thương gia đơn lẻ, hay một người làm thuê tự xây dựng sự nghiệp, thì **lợi thế cạnh tranh** đều xuất phát từ cùng một điểm. Bên trong đầu bạn. Người chơi bài xì phé biết rằng để giành chiến thắng trong ván bài may rủi, hơn ai hết, họ phải hiểu hơn

về tâm lý của đối thủ, và của chính mình. Trong kinh doanh cũng vậy, nhưng ít ai hiểu được điều đó.

MUỐN KINH DOANH THÔNG MINH, BẠN PHẢI DÁM KHÁC BIỆT.



Mọi Điều Bạn Biết Về Kinh Doanh Đều Sai là cuốn sách cần thiết cho những bộ óc kinh doanh độc đáo - những người không chấp nhận suy nghĩ hiện tại và dám khác biệt.

- Bạn luôn định giá sản phẩm dựa trên chi phí sản xuất?
- Bạn luôn tìm cách cắt giảm chi phí để tăng lợi nhuận?

- Bạn muốn bán được nhiều sản phẩm nhất, vì thế luôn cố gắng để giá sản phẩm của mình thấp hoặc cùng lắm là bằng với mức trung bình trên thị trường?

- Bạn luôn dùng tiền thưởng để khuyến khích nhân viên làm việc chăm chỉ?

- …..

Nếu câu trả lời của bạn cho những câu hỏi trên là đúng thì rất có thể đã đến lúc bạn phải nhìn nhận lại và thay đổi quan niệm của mình. Hãy mở cuốn sách này ra và đọc để **Alastair Dryburgh** nói cho bạn biết bạn đã sai ở đâu và sai như thế nào!

Đây là cơ hội để bạn dẫn đầu cuộc chơi. Hi vọng bạn sẽ bắt lấy cơ hội.

Mọi điều bạn biết về kinh doanh đều sai

Mục lục:

Trích đoạn sách hay

Trí tuệ người thượng cổ

Bạn có còn nhớ ngày xưa, khi con người sống dựa vào việc săn bắt và sống bầy đàn, khi việc người ta bị hổ răng kiếm cắn chết được coi là tai nạn nghề nghiệp, và khi người ta hào hứng hân hoan trước trào lưu thời trang là áo da gấu?

Không, chắc hẳn bạn không còn nhớ, và tôi cũng vậy. Nhưng phần nào đó trong não bộ chúng ta vẫn còn nhớ. Cuộc sống thời kì Đồ Đá chắc hẳn rất dơ dáy, tàn nhẫn và (thông thường) ngắn ngủi, nhưng vô cùng giản đơn. Ngày ấy, rủi ro và cơ may còn ít, rất dễ được nhận thấy, và việc đối phó hay nắm bắt chúng không có gì là khó.

Bạn hãy hình dung đến một xã hội văn minh tiến bộ hơn ở phía bên kia của thiên hà, nơi chúng ta được phát hiện cách đây năm thiên niên kỷ. Cứ một nghìn năm, hoặc khoảng ấy, họ cử người đến kiểm tra chúng ta một lần. Người đến kiểm tra năm nay nhận thấy tiến bộ chúng ta đạt được trong lĩnh vực công nghệ. Kể từ cuộc viếng thăm cách đây một nghìn năm, hiện nay, nhà ở, công cụ và thông tin của chúng ta đều phát triển đến mức không thể nhận ra. Vị khách sống giữa các thiên hà chắc chắn tán thành, và vô cùng ấn tượng trước tiến bộ của chúng ta. Nhưng, cũng có thể họ thất vọng trước cách suy nghĩ của chúng ta về thế giới mới mẻ mà chúng ta đã, và đang tạo ra. Vậy là, dường như nhiều lúc chúng ta bị mắc kẹt trong thời kỳ Đồ Đá, và chúng ta phải vận dụng lối suy nghĩ của người thượng cổ vào các vấn đề của thời đại thông tin.

Các vị khách đến thăm kết luận rằng, chúng ta cần ngẫm nghĩ nhiều hơn về suy nghĩ của chính mình, nếu không chúng ta sẽ rơi vào mớ hỗn độn nghiêm trọng.

Thực ra, Trí óc người thượng cổ chính là yếu tố gây ra hầu hết các vấn đề về suy nghĩ được miêu tả bên trên, nhờ vào hai nguyên lý.

Thông tin về tác giả:



Tác giả **Alastair Dryburgh**

- **Alastair Dryburgh** là Giám đốc điều hành của Tư vấn Akenhurst.

- Sau khi làm việc tại một loạt các công ty blue-chip như Ernst & Young và Pearson - như tất cả mọi thứ từ kế toán đến giám đốc thương mại CFO, **Dryburgh đưa ra Akenhurst** tư vấn và bắt đầu sự nghiệp nói trước công chúng của mình, trong đó ông bắt đầu chia sẻ kinh nghiệm của mình và lý thuyết về kinh doanh thế giới.